Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Charaktercode® – Verkauf ist Menschenkenntnis

Erfolgreicher Verkauf ist das Beherrschen der Menschenkenntnis

Ausgangssituation:
Sind Sie Ihrem Kunden sympathisch? Schaffen Sie es binnen Sekunden, ein gutes Gesprächsklima herzustellen und dieses dauerhaft zu halten? Wissen Sie, was Ihr Gegenüber wirklich will und welche Fragen er sich stellt, wenn er Sie zum ersten Mal sieht? Heutzutage entscheiden Ihre Persönlichkeit und Ihre Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen und Ihren Kunden einen gezielten Mehrwert zu geben über Ihren Verkaufserfolg.

Ziel:
Sie trainieren, wie Sie Ihr Gegenüber innerhalb von Sekunden einschätzen. Sie erlernen anhand einer strukturierter Methode, die Charaktereigenschaften sofort zu erkennen und körpersprachliche Aussagen richtig zu deuten. Sie lernen zu erkennen, ob Ihr Gegenüber authentisch ist oder Ihnen etwas vormachen will. Sie üben, wie Sie selbst schwierige Verkaufssituationen in die richtige Richtung lenken und zum Abschluss bringen. Sie werden im Rahmen dieses Trainings lernen, Ihre Menschenkenntnis und den Verkaufserfolg deutlich zu steigern.

Schwerpunkte:
- Der erste Eindruck als Erfolgsmoment
- Erkennen Sie Ihr Verhaltensprofil und das Ihrer Kunden
- 12 Erfolgsgesten oder 12 Körpermerkmale, die für Ihren Verkaufserfolg entscheidend sind
- Stimmanalyse: Erkennen Sie, was Ihr Kunde tatsächlich will
- Der Zusammenhang zwischen den Sinneskanälen und die Auswirkung auf Ihre Ausdrucksform
- Trainieren Sie die aktive und individuelle Kundenansprache
- Entdecken Sie die Motive Ihres Kunden
- Motivationsstrategien für eine erfolgreiche Verkaufsstrategie

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com